

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ, МОЛОДІ ТА СПОРТУ УКРАЇНИ
ХАРКІВСЬКА НАЦІОНАЛЬНА АКАДЕМІЯ МІСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА

ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ ТА
РОБОЧА ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ
«КОМЕРЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ»

(для студентів галузі знань 0306 - «Менеджмент адміністрування»
напряму 6.030601 - «Менеджмент» заочної форми навчання)

Програма навчальної дисципліни та робоча програма навчальної дисципліни «Комерційна діяльність» (для студентів галузі знань 0306 - «Менеджмент адміністрування» напряму 6.030601 - «Менеджмент» заочної форми навчання). / Харк. нац. акад. міськ. госп-ва; уклад.: Л. Г. Бойко; – Х.: ХНАМГ, 2011. – 18 с.

Укладач: ст. викл. Л. Г. Бойко

Рецензент: д.е.н. проф. А. Є. Ачкасов

Програма побудована за вимогами кредитно-модульної системи організації навчального процесу і узгоджена з орієнтовною структурою змісту навчальної дисципліни, рекомендованою Європейською Кредитно-Трансферною Системою (ECTS).

Затверджена на засіданні кафедри Економіки підприємств міського господарства, Факультету післядипломної освіти та заочного навчання (протокол №3 від. 03.11.2011р.)

ЗМІСТ

Стор.

ВСТУП.....	4
1. ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ	5
1.1. Мета, предмет та місце дисципліни	5
1.2. Інформаційний обсяг (зміст) дисципліни	5
1.3. Освітньо-кваліфікаційні вимоги.....	6
1.4. Рекомендована основна навчальна література	7
1.5. Анотації програми навчальної дисципліни.....	7
2. РОБОЧА ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ.....	9
2.1. Структура навчальної дисципліни.....	9
2.2. Тематичний план навчальної дисципліни.....	9
2.3. Розподіл часу за модулями і змістовими модулями та форми навчальної роботи студента.....	11
2.4. Розподіл часу самостійної навчальної роботи студента.....	12
2.5. Засоби контролю та структура залікового кредиту.....	13
2.6. Критерії оцінювання знань.....	15
2.7. Інформаційно-методичне забезпечення.....	16

ВСТУП

Швидкий розвиток ринкових відносин, зміни в інституціональній структурі економіки України створили нове середовище для здійснення комерційних зусиль сучасних підприємств, які діють як у виробничій, так і в невиробничій сферах. Зростання потреб бізнесменів в адекватній адаптації до умов господарювання в умовах розвитку ринкових відносин викликало необхідність розвитку всебічних знань практики ринку та комерції.

Важливішою ланкою ринку є фірма, спосіб діяльності якої визначає обличчя національної економіки, що ґрунтується на принципах вільного підприємництва. Воно, в свою чергу, вимагає від працівників глибоких та систематичних знань конкретних ситуацій, які виникають на споживчому ринку, та вмінь ці ситуації ефективно розв'язувати.

За таких умов важливого значення набуває підготовка висококваліфікованих фахівців, які б могли кваліфіковано вирішувати питання рентабельної організації комерційної діяльності підприємства, що і обумовлює актуальність вивчення дисципліни «Комерційна діяльність».

Дисципліна «Комерційна діяльність» є дисципліною за вибором студента.

Програма навчальної дисципліни розроблена на основі:

СВО ХНАМГ Навчальний план підготовки бакалавра напряму підготовки 6.030601 «Менеджмент», галузі знань 0306 - «Менеджмент адміністрування», Харків, 2007р. (заочна форма навчання);

Навчальний план підготовки бакалавра за напрямом підготовки 6.030601 «Менеджмент», галузі знань 0306 «Менеджмент адміністрування», 2006 р.

Програма ухвалена кафедрою «Економіки підприємств міського господарства» (протокол №3 від 03.11.2010р.) та Вченою радою факультету «Післядипломної освіти та заочного навчання» (протокол №4 від 04.09. 2010р.).

1. МЕТА, ПРЕДМЕТ ТА МІСЦЕ ДИСЦИПЛІНИ

1.1. Мета та завдання вивчення дисципліни

1.1.1. Мета вивчення: набуття майбутніми фахівцями глибоких знань з основ комерційної діяльності та формування у них економічного мислення, адекватного ринковим відносинам, формування навичок аналізувати реальні економічні процеси і приймати обґрунтовані рішення з приводу економічних проблем, пов'язаних з практичною діяльністю в області комерції.

Завдання вивчення: пізнання основ комерційної діяльності як науки, її предмету, методів та функцій; аналіз закономірностей розвитку ринкової економіки як основи функціонування різних сучасних господарських систем; характеристика основних рис та особливостей розвитку комерційної діяльності; розкриття закономірностей суспільного відтворення, економічного зростання та циклічних коливань в економіці; сучасні процеси господарчих зв'язків та шляхи вирішення проблем в області комерції.

1.1.2. Предмет вивчення у дисципліні: основоположні економічні категорії комерційної діяльності, економічні закони та принципи функціонування комерції, економічні відносини, господарчі механізми та дії людей, спрямовані на ефективне комерційне господарювання.

1.1.3. Місце дисципліни в структурно-логічній схемі підготовки фахівця

Перелік дисциплін, на які безпосередньо спирається вивчення даної дисципліни	Перелік дисциплін, вивчення яких безпосередньо спирається на дану дисципліну
Вихідна	1) Економічна теорія
	2) Економіка та організація виробництва

1.2. Інформаційний обсяг (зміст) дисципліни (відповідно до стандартів ОПП)

Модуль 1. КОМЕРЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ

(1,5 / 54)

Змістовий модуль (ЗМ) 1.1.

Організаційно-правові форми підприємницької діяльності

(1,0 / 36)

1. Структура комерційних служб підприємств та їх основні функції.
2. Комерційні умови контрактів та торговельні посередники.

3. Організація господарських зв'язків та вибір потенціального постачальника.

Змістовний модуль (ЗМ) 1.2.

Комерційна діяльність при торгівлі й обміну товарами та послугами

(0,5 / 18)

1. Комерційна діяльність по збуту продукції
2. Комерційна діяльність при торгівлі інжиніринговими послугами
3. Організація та техніка комерційних операцій на товарних біржах, аукціонах та тендерних торгах. Основи корпоративного управління.

1.3. Освітньо-кваліфікаційні вимоги

<i>Вміння (за рівнями сформованості) та знання</i>	<i>Сфери діяльності (виробнича, соціально- виробнича, соціально- побутова)</i>	<i>Функції діяльності у виробничій сфері (проектувальна, організаційна, управлінська, виконавська, технічна, інші)</i>
<i>Репродуктивний рівень</i> Вміти проникати в сутність комерційної діяльності, свідомо використовувати наукові знання в професійній діяльності	Виробнича	Організаційна
Вміти орієнтуватись у проблемах економічного розвитку підприємств, господарських зв'язків, інтеграції України у систему міжнародних торгівельних зовнішньоекономічних зв'язків	Виробнича	Організаційна
<i>Алгоритмічний рівень</i> Вміти і знати як захищати інтереси держави, поєднувати суспільні, колективні та індивідуальні інтереси	Виробнича	Організаційна
<i>Евристичний рівень</i> Вміти і знати як урахувати соціальні аспекти впливу рішень, що приймаються, на співробітників, споживачів, місцеві спільноти	Соціально-виробнича	

1.4. Рекомендована основна навчальна література

- 1.Осипова Л.В., Синяєва І.М. Основи комерційної діяльності. М.: Юніті – Дана.- 2009. – 325 с.
- 2.Васильєв Г.А., Осипова Л.В. Комерційна діяльність промислової фірми. – М.: Економічна освіта, 2010. – 345 с.
3. Економіка торгівельного підприємства: Підручник / Під ред.. Гребнева А.И. – М.: Економіка, 2008.- 238 с.
4. Савченко В.Е. Современное предпринимательство. - М., Экономика. 2004 г.
- 5.Блинов А.О. Малое предпринимательство. Организационные и правовые основы деятельности. - М.,: ЮНИТИ, 2008 г.
- 6.Гемерлинг Г.А. Ваше Дело. Практический курс предпринимательства. Москва, БИНОМ, 2008 г.

1.5. Анотація програми навчальної дисципліни

КОМЕРЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ

Мета вивчення: набуття майбутніми фахівцями глибоких знань з основ комерційної діяльності та формування у них економічного мислення, адекватного ринковим відносинам, формування навичок аналізувати реальні економічні процеси і приймати обґрунтовані рішення з приводу економічних проблем, пов'язаних з практичною діяльністю в області комерції.

Предмет вивчення: основоположні економічні категорії комерційної діяльності, економічні закони та принципи функціонування комерції, економічні відносини, господарчі механізми та дії людей, спрямовані на ефективне комерційне господарювання.

Змістові модулі: Організаційно-правові форми підприємницької діяльності. Комерційна діяльність при торгівлі й обміну товарами та послугами

Annotation of the educational discipline program

The purpose: the future specialists deep knowledge obtaining and forming their economic way of thoughts which is market relationships adequate; forming their skills of real economic processes analyzing and well-grounded decisions of economic problems finding.

The subject matter: the fundamental economic categories, economic laws and principles of economic systems functioning; economic relationships, economic mechanisms and people's activities which is effective management in the limited economic and natural resources oriented; distinctive features of market transformation of Ukrainian economy; the modern global processes in economic life of mankind.

Content module: the general basis of social-economic development of the society; theoretic basis of market economy, transitional economy; economic theory and economic policy of the state, mechanism of the world economy development.

Аннотация программы учебной дисциплины

КОММЕРЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

Цель изучения: приобретение будущими специалистами глубоких экономических знаний по основам коммерческой деятельности; формирование у них нового экономического мышления, адекватного рыночным отношениям; формирование навыков анализировать реальные экономические процессы и принимать обоснованные решения по поводу экономических проблем, связанных с коммерческой деятельностью в их будущей практической работе.

Предмет дисциплины: основополагающие экономические категории, экономические законы и принципы функционирования экономических систем, экономические отношения, хозяйственные механизмы и действия людей, направленные на эффективное ведение коммерческой деятельности, особенности рыночных преобразований экономики Украины, современные процессы экономической жизни человечества.

Содержательные модули: Организационно-правовые формы предпринимательской деятельности. Коммерческая деятельность в торговле, обмене товарами и услугами.

@ ХНАМГ, науково-методичний відділ, 1997- 2011 рр.

2. РОБОЧА ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

2.1. Структура навчальної дисципліни «Комерційна діяльність» за робочими навчальними планами заочної форми навчання

Призначення: підготовка бакалаврів	Галузь знань, напрям підготовки, освітньо - кваліфікаційний рівень	Характеристика навчальної дисципліни
Кількість кредитів, відповідно ECTS - 1 Модуль1- в 1,5 змістовних модулях. Загальна кількість годин – 54 год.	Галузь знань 0306 - «Менеджмент адміністрування», за напрямом підготовки 6.030601 – «Менеджмент». Освітньо-кваліфікаційний рівень – <u>бакалавр</u>	Дисципліна вибіркова. Курс 2-й, семестр – 4. Аудиторні заняття: 8 год. Лекції - 4 год. Практичні – 4 год. Самостійна робота – 46 год, у тому числі виконання розрахунково-графічного завдання – 10 год. Від підсумкового контролю - <i>залік</i>
Примітка: співвідношення кількості годин аудиторних занять і самостійної роботи становить 17,4% до 82,6%		

У процесі навчання студенти отримують необхідні знання під час проведення лекційних аудиторних занять, на яких розглядають найбільш складніші теоретичні та практичні питання, проводиться вивчення розрахункових методик. Велике значення у процесі вивчення й закріплення матеріалу має самостійна робота студентів. Наведені види занять розроблені відповідно до вимог кредитно-модульної системи організації навчального процесу.

2.2. Тематичний план навчальної дисципліни

При вивченні дисципліни «Комерційна діяльність» студенти повинні ознайомитися з програмою дисципліни, та структурою, методами й формами навчання, способами й видами контролю та оцінювання знань.

Тематичний план дисципліни «Комерційна діяльність» складається з двох змістових модулів, кожен з яких, поєднує у собі відносно окремий самостійний блок дисципліни, який логічно пов'язує декілька навчальних елементів дисципліни за змістом і взаємозв'язками.

Навчальний процес здійснюється в таких формах: лекції, практичні та самостійна робота студента. Основним завданням самостійної роботи студентів є закріплення основної та отримання додаткової інформації для більш поглибленого вивчення дисципліни.

Зміст дисципліни розкривається у темах:

Змістовий модуль (ЗМ) 1.1. Організаційно-правові форми підприємницької діяльності

Тема 1. Структура комерційних служб підприємства та їх основні функції.

Комерційна діяльність, суб'єкти комерційної діяльності та їх класифікація, фізичні та юридичні особи, склад та структура комерційних служб промислового підприємства; формування організаційної структури комерційних служб; технічні та економічні чинники, організація виробництва; структура виробництва: індивідуальне, дрібносерійне, серійне, великосерійне, масове; рівень спеціалізації, територіальне розміщення виробництва й складів; відділи збуту, маркетингу і матеріально-технічного забезпечення; організація придбання матеріально-технічних ресурсів.

Тема 2. Комерційні умови контрактів та торговельні посередники.

Контракт, умови контракту, посередництво, як один з видів економічної, господарської діяльності; стартовий грошовий капітал, інформаційно-комерційні послуги, банки даних, формування засобів міжрегіональної комерційної інформації, комісійні послуги, дилерські компанії і фірми, дистриб'ютори, консигнатори, комісіонери, комівояжери, товарні брокери.

Тема 3. Організація господарських зв'язків та вибір потенціального постачальника.

План раціональної закупівлі матеріальних ресурсів, основні методи встановлення потреби в матеріальних ресурсах, бюджет постачання підприємства сировиною та матеріалами, основні завдання матеріально-технічного забезпечення виробничих підрозділів, ліміт відпустки матеріальних ресурсів виробничим підрозділам, договори постачання й купівлі-продажу, умови постачання матеріальних ресурсів.

Змістовий модуль (ЗМ) 1.2. Комерційна діяльність при торгівлі й обміну товарами та послугами

Тема 1. Комерційна діяльність по збуту продукції

Аналіз кон'юнктури ринку, сегментація ринку та дослідження діяльності конкурентів, планування асортименту продукції, життєвий цикл виробу, стадії впровадження товару, зростання та спаду; розробка збутової програми (плану збуту) в умовах ринку, рівневе прогнозування, планування збуту продукції.

Тема 2. Комерційна діяльність при торгівлі інжиніринговими послугами

Патент, ліцензія, копірайт, товарна марка, патентна система захисту прав, комерційно реалізувати патентовану продукцію, патентне маркірування виробів, «європейський патент», додатковий патент, залежний патент, увізнi патенти, підтверджені патенти, патентне право, термін володіння патентом,

Основні форми передачі технології, патентні угоди, ліцензійні угоди, «ноу-хау», інжиніринг, франчайзінг.

Тема 3. Організація та техніка комерційних операцій на товарних біржах, аукціонах та тендерних торгах. Основи корпоративного управління.

Торги, біржа, аукціон, міжнародні торги, відкриті, торги, закриті торги, покупки, державні організації, одиничні, або неприлюдні торги, методика проведення торгів, підготовчий етап, етап подання пропозицій, етап конкурсного вибору переможця торгів, етап проведення переговорів та підписання контракту на поставку товару, міжнародні біржі, товарна біржа, публічні біржі, приватні біржі, біржові комітети, брокерські контори, купівля та продаж реального товару, ф'ючерсні угоди, ф'ючерсні біржі, страхування реального товару, аукціони, міжнародні товарні аукціони, сортування та підбір товару, проведення аукціонних торгів, три основних способи проведення аукціону, виконання аукціонних угод.

2.3. Розподіл часу за модулями і змістовими модулями та форми навчальної роботи студента

Модулі (семестри) та змістові модулі	Всього, кредит/годин	Форми навчальної роботи			
		Лекції	Сем.,Пр.	Лаб.	СРС
Модуль 1	1,5/54	4	4	-	46
ЗМ1.1.	1,0/36	2	2	-	32
ЗМ1.2.	0,5/18	2	2	-	14

Таблиця 2.3 - Лекційний курс (заочне навчання)

Зміст	Кількість годин за спеціальностями, спеціалізаціями (шифр, аббревіатура) 6.030601
1	2
<i>Змістовий модуль (ЗМ) 1.1. Організаційно-правові форми підприємницької діяльності</i>	2
1. Структура комерційних служб підприємств та їх основні функції. 2. Комерційні умови контрактів та торговельні посередники. 3. Організація господарських зв'язків та вибір потенціального постачальника.	1,0 1,0
<i>Змістовий модуль (ЗМ) 1.2. Комерційна діяльність при торгівлі й обміну товарами та послугами</i>	2

Продовження табл. 2.3

1	2
1.Комерційна діяльність по збуту продукції. 2. Комерційна діяльність при торгівлі інжиніринговими послугами. 3. Організація та техніка комерційних операцій на товарних біржах, аукціонах та тендерних торгах. Основи корпоративного управління.	1,0 1,0
РАЗОМ	4

Таблиця 2.4 – Практичні заняття (заочне навчання)

Зміст	Кількість годин за спеціальностями, спеціалізаціями (шифр, аббревіатура) 6.030601
<i>Змістовий модуль (ЗМ) 1.1.Організаційно-правові форми підприємницької діяльності</i>	2
1.Структура комерційних служб підприємств та їх основні функції. 2.Комерційні умови контрактів та торговельні посередники. 3.Організація господарських зв'язків та вибір потенціального постачальника.	1,0 1,0
<i>Змістовий модуль (ЗМ) 1.2. Комерційна діяльність при торгівлі й обміну товарами та послугами</i>	2
1.Комерційна діяльність по збуту продукції. 2. Комерційна діяльність при торгівлі інжиніринговими Послугами. 3. Організація та техніка комерційних операцій на товарних біржах, аукціонах та тендерних торгах. Основи корпоративного управління.	1,0 1,0
РАЗОМ	4

2.4. Розподіл часу самостійної навчальної роботи студента

Самостійна навчальна робота розрахована на формування практичних навичок у роботі студентів зі спеціальною літературою, орієнтування їх на інтенсивну роботу, критичне осмислення здобутих знань і глибоке вивчення теоретичних і практичних знань з курсу «Комерційна діяльність».

Таблиця 2.5 – Розподіл часу самостійної навчальної роботи студентів

Зміст	Кількість годин за спеціальностями, спеціалізаціями (шифр, аббревіатура) 6.030601
Змістовий модуль (ЗМ) 1.1. Організаційно-правові форми підприємницької діяльності	32
1. Структура комерційних служб підприємств та їх основні функції.	5
2. Комерційні умови контрактів та торговельні посередники.	5
3. Організація господарських зв'язків та вибір потенціального постачальника.	6
Змістовий модуль (ЗМ) 1.2. Комерційна діяльність при торгівлі й обміну товарами та послугами	14
1. Комерційна діяльність по збуту продукції.	1
2. Комерційна діяльність при торгівлі інжиніринговими послугами	1
3. Організація та техніка комерційних операцій на товарних біржах, аукціонах та тендерних торгах. Основи корпоративного управління.	2
Виконання контрольної роботи	10
РАЗОМ	46

2.5. Контрольні запитання для самостійної роботи:

1. Змістовий модуль (ЗМ) 1.1.

Організаційно-правові форми підприємницької діяльності

2. Розкрийте суть і зміст комерційної діяльності.

3. На яких принципах ґрунтується комерційна діяльність?

4. Хто може бути суб'єктом комерційної діяльності?

5. Яке місце і роль товарів і послуг взаємодії елементів ринку?

6. Які вимоги ставляться до послуг як об'єктів комерційної діяльності?

7. Дайте характеристику особливих об'єктів комерційної діяльності (нерухомість, оренда, результати інтелектуальної праці).

8. Прокоментуйте основні вимоги до об'єктів комерційної діяльності.

8. На які види поділяються господарські товариства?

9. На які види поділяються акціонерні товариства?

10. Які види підприємств відносяться до державних?
11. Які підприємства відносяться до категорії малих в роздрібній торгівлі?
12. Які підприємства відносяться до малих в оптовій торгівлі?
13. Чим відрізняються об'єднання підприємств від господарських товариств?
14. У чому відмінні риси товариства з обмеженою відповідальністю?
15. У чому відмінні риси товариства з додатковою відповідальністю?
16. У чому відмінні риси «повного товариства»?
17. Які переваги мають приватні підприємства?
18. Які недоліки мають приватні підприємства?
19. Які недоліки мають господарські товариства?
20. Які переваги мають акціонерні товариства?
21. Які недоліки мають акціонерні товариства?
22. Назвіть критерії вибору при встановленні господарських зв'язків.
23. Що містить у собі поняття "умови постачання"?
24. Які форми розрахунків застосовуються в даний час при закупівлях матеріальних ресурсів і збуті продукції?
25. Який порядок розрахунків між постачальником і покупцем продукції при використанні платіжних доручень?

Змістовий модуль (ЗМ) 1.2. *Комерційна діяльність при торгівлі й обміні товарами та послугами*

1. У чому полягає суть комерційної діяльності в роздрібній торгівлі?
2. Які функції виконує комерційна служба?
3. Які суб'єкти комерційної діяльності функціонують у роздрібній торгівлі?
4. Від чого залежить структура комерційних служб?
5. Які підрозділи створюються в комерційній службі підприємства?
6. Що таке попит?

7. Перелічіть фактори, що формують попит.
8. Назвіть джерела інформації про попит.
9. Поясніть, як змінюються попит і пропозиція при зниженні і підвищенні ціни на товар.
10. На підставі чого розробляють замовлення на постачання товарів?
11. Що таке асортиментний перелік товарів?
12. Що таке асортиментна політика?
13. На які види поділяється асортимент товарів?
14. Яких принципів дотримуються при формуванні асортименту товарів?
15. Які чинники впливають на побудову асортименту товарів у магазинах?
16. Які фактори є визначальними у формуванні асортименту товарів у магазині?
17. Які показники впливають на формування асортименту товарів?
18. Як здійснюється контроль за асортиментом товарів у магазині?
19. Які основні показники відбивають стан і ефективність оптово-посередницького ринку?
20. Виділіть тенденції кількості оптово-посередницьких компаній, стану рівня їхніх витрат обороту в сучасних умовах розвитку ринкового механізму.
21. Які основні показники ефективності торговельно-посередницької діяльності?
22. Обґрунтуйте специфіку розрахунку показника рентабельності в діяльності оптово-посередницької ланки.
23. Що виражає рейтинг оптово-посередницької фірми?
24. Наведіть основні показники комерційної діяльності для оцінки рейтингу окремої фірми з урахуванням її потенційних можливостей.

2.6. Критерії оцінювання знань

Контроль рівня знань студентів

Складовою частиною навчального процесу є контроль рівня знань студентів. Контроль дає можливість оцінювати знання й уміння, які отримані студентами в процесі навчання. Контроль знань та вмінь студента відіграє

важливу роль у забезпеченні належного рівня підготовки фахівців.

Під час вивчення дисципліни «Комерційна діяльність» застосовується підсумковий контроль знань, який дає можливість забезпечити об'єктивне оцінювання рівня знань студента.

Форма підсумкового контролю

Знання студентів заочної форми навчання за курсом «Комерційна діяльність» оцінюються у формі письмового семестрового заліку, з урахуванням правильності виконаного розрахунково-графічного завдання.

Умови і порядок прийняття заліку

Структура письмового семестрового заліку складається з відповіді на два програмних питання.

Структура розрахунково-графічного завдання складається з реферату, в якому необхідно дати відповідь на два контрольних питання по курсу «Комерційна діяльність» та рішення розрахункової задачі. Розрахунково-графічне завдання вважається виконаним за умови повної відповіді на поставлені в завданні питання та правильності рішення розрахункової задачі.

Проведення заліку передбачає оцінку знань студентів по системі: "Зараховане" чи "Незараховано". До заліку допускаються студенти, що виконали розрахунково-графічне завдання.

Оцінка "Зараховане" ставиться в тому випадку, якщо студент виконав розрахунково-графічного завдання, у повному обсязі освоїв навчальний матеріал, відповідає на поставлені питання, але допускає незначні помилки у визначенні термінології, категорій, у розрахунках при рішенні задач.

Оцінка "Незараховане" ставиться в тому випадку, якщо розрахунково-графічне завдання виконане з помилками, студент освоїв навчальний матеріал не в повному обсязі, чи не засвоїв зовсім, допускає принципові помилки у відповідях на питання і грубі помилки в розрахунках.

2.7. Інформаційно-методичне забезпечення

Бібліографічні описи, Інтернет адреси	ЗМ, де застосовується
1	2
1. Рекомендована основна навчальна література (підручники, навчальні посібники, інші видання)	
1. Економіка підприємства: Підручник / Під ред. проф. Горфінкеля В.Я.- М.: Юніті-Дана, 2008. – 718 с.	1.1, 1.2.
2. Підприємництво: Підручник / Під ред. проф. Горфінкеля В.Я. – М.: - Юніті-Дана, 2009. – 419 с.	1.1, 1.2.
3. Осипова Л.В., Синяєва І.М. Основи комерційної діяльності. М.: Юніті – Дана.- 2007. – 325 с.	1.1, 1.2.

1	2
4.Васильєв Г.А., Осипова Л.В. Комерційна діяльність промислової фірми. – М.: Економічна освіта, 2007. – 345 с.	1.1,1.2.
5.Економіка торгівельного підприємства: Підручник / Під ред. Гребнева А.И. – М.: Економіка, 2009.- 238 с.	
6.Финансы предприятий: Учебное пособие (под ред. Е.И.Бородиной) - М.,: Банки и биржи, ЮНИТИ, 2010г.	
7.Продіус Ю.И. Економіка підприємства. - Харків. „Одисей”, 2009. – 410 с.	1.1,1.2.
8.Савченко В.Е. Современное предпринимательство. - М., Экономика. 2007г.	1.1,1.2.
9.Блинов А.О. Малое предпринимательство. Организационные и правовые основы деятельности. - М.,: ЮНИТИ, 2006г.	1.1,1.2.
2. Додаткові джерела (довідники, нормативні видання, сайти Інтернет тощо)	
10 .Конституція (Основний Закон) України. –К., 2005.	1.1, 1.2.
11.Гемерлинг Г.А. Ваше Дело. Практический курс предпринимательства.Москва, БИНОМ, 2008 г.	1.1,1.2.
12. Харькова Е.П. История предпринимательства и меценатства.Учебное пособие, - М.,: 2008 г	1.1,1.2.
13.Сухарев В.А. Этика и психология делового человека. - М. Агенство "Фаир", 1999 г.	1.1,1.2.
15. WWW. ME.GOV.UA	1.1,1.2.
3. Методичне забезпечення (реєстр методичних вказівок, інструкцій до лабораторних робіт, планів семінарських занять, комп'ютерних програм, відео-аудіо-матеріалів, плакатів тощо)	
16. Методичні вказівки до організації самостійної роботи з вивчення дисципліни "Основи комерційної діяльності" (для студентів спеціальності 6.050200 „Економіка підприємств”, „Облік і аудит”). Укл. Бойко Л.Г. - Харків: ХНАМГ, 2006. - 28 с.	1.1, 1.2.
17.Конспект лекцій	

НАВЧАЛЬНЕ ВИДАННЯ

Програма і робоча програма навчальної дисципліни **«Комерційна діяльність»**
(для студентів галузі знань 0306 – «Менеджмент адміністрування» напряму
6.030601 – «Менеджмент» заочної форми навчання)

Укладач: **БОЙКО** Лариса Георгіївна

В авторській редакції
Комп'ютерна верстка: *І. О. Храпко*

План 2011, поз. 532 Р

Підп. до друку 12.05.2011 р.	Формат 60x84/16
Друк на ризографі	Ум. друк. арк. 1,0
Тираж 15 пр.	Зам. № 7413

Видавець і виготовлювач:
Харківська національна академія міського господарства,
вул. Революції, 12, Харків, 61002
Електронна адреса: rectorat@ksame.kharkov.ua
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи:
ДК №4064 від 12.05.2011 р.